

METODOLOGÍA

- El número de participantes por curso es reducido lo que produce un acercamiento del alumno y profesor, para la resolución de cualquier duda, problema o comentario.
- Nuestra metodología se basa en teoría y práctica combinadas ambas desde que empieza el curso hasta que acaba.
- La interacción y participación de los alumnos en la dinámica de la clase facilita el aprendizaje y la motivación. Nuestra experiencia es que el trabajo en equipo fomenta la participación y aumenta el aprendizaje. Por esta razón creemos que el trabajo en equipo es el que mejor funciona desde el punto de vista pedagógico y motivacional.
- Durante este curso se propondrán diferentes técnicas y prácticas motivadoras que el alumno podrá aplicar en su lugar de trabajo.

PROGRAMA

- Importancia de la Motivación.
- Concepto y teorías.
- Ciclo Motivacional.
- Tipos de Motivación.
- Motivación y Conducta.
- Motivación y Satisfacción.
- Motivación, instintos y emociones.
- Motivación para el cambio.
- Motivación para la empresa.
- Auto Motivación.
- Cómo Motivar.

DURACIÓN

12 horas

CALENDARIO

Los días 18, 20 y 23 de febrero de 2009
Lunes, miércoles y viernes

PROFESORADO

Margarita López Romero. Licenciada en Sociología y Master en Dirección de Recursos Humanos. Directora del área de consultoría de Recursos Humanos, Organización y Desarrollo de MECEMSA Consultores.

Rosana Rodríguez Montero. Licenciada en Sociología y Master en Dirección de Recursos Humanos. Consultora en el área de Recursos Humanos, Organización y Desarrollo de MECEMSA Consultores.

PRECIO

120 €

ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DE EVENTOS

La proyección de nuestras empresas en el mercado conlleva la planificación de acciones de marketing de diversa índole. La organización de un evento es una herramienta comunicacional de alto impacto en la que hay que prestar especial cuidado a todos los detalles que proyectan nuestro mensaje al cliente, consumidor, etc. Si no asiste quien nos interesa que asista, el evento no habrá tenido sentido. Si aunque asista, lo descuidamos y no conseguimos que se marche satisfecho, hasta puede que hayamos actuado en contra de nuestros intereses. Plantear el evento correcto, adaptado a nuestro target y objetivos, es una tarea que debe ser gestionada técnicamente.

DIRIGIDO A

Este curso está dirigido a profesionales y estudiantes que necesiten aprender técnicas y factores clave para gestionar de forma eficaz, rentable y exitosa cualquier tipo de evento.

PROGRAMA

1. La empresa y su organización
2. Características generales de los eventos y clasificación por tipologías.
3. Normas básicas en la organización de un evento.
4. Planificación y Organización de los recursos del Evento.
5. Comportamiento en el Desarrollo del Evento.
6. Celebración del Evento.
7. Cierre y Evaluación Final del Evento

DURACIÓN

16 horas

FECHA

Del 9 al 20 de marzo de 2009
Lunes y viernes

PROFESORADO

Joaquín Sáez Carrión. Diplomado en Protocolo. Docente en área de Recursos Humanos, Desarrollo y Organización y especialista en Protocolo en MECEMSA Consultores.

PRECIO

150 €

Cursos de

ENTRENAMIENTO DIRECTIVO



DESCUENTOS

- Antiguos alumnos de la Escuela de Negocios: 10%
- Por la participación en dos ó más acciones formativas de los "Cursos de entrenamiento directivo": 10%
- Descuentos no acumulables entre sí

LUGAR DE REALIZACIÓN

Escuela de Negocios de la Fundación General de la Universidad de Alicante.
Edificio Germán Bernácer.
Campus de San Vicente del Raspeig, Alicante.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Escuela de Negocios
Fundación General Universidad de Alicante
Edificio Germán Bernácer
Telfs: 965 90 93 73 / 965 90 94 48
Fax: 965 90 93 69
www.enegocios.ua.es
escuela.negocios@ua.es



LIDERAZGO Y DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO

La nueva gestión por consenso invita a los directivos de empresa a reconocer las necesidades de cambio en sus propios estilos de dirección en busca de mayores niveles de efectividad en el proceso de dirección de personas y a conocer y utilizar habilidades para asegurar un proceso de planificación, guía y evaluación de objetivos de desempeño a nivel individual y grupal.

OBJETIVOS

- Aportar una visión general sobre los equipos de trabajo en la sociedad actual, y más concretamente, su importancia en las empresas.
- Adquirir capacitación para liderar equipos eficaces y eficientes.
- Capacitar al alumno de la formación adecuada para el desarrollo de habilidades directivas que potencien a todos los miembros del grupo con el máximo aprovechamiento de las cualidades de cada uno.
- Enseñar al alumno los diferentes tipos de liderazgo existentes y aplicarlo a sí mismo para que pueda modificar aptitudes, vicios... que sean negativos para el equipo que lidera.

DESTINATARIOS

- Profesionales que trabajen con equipos humanos y quieran ampliar conocimientos en la materia.
- El curso esta dirigido también a directivos, técnicos y profesionales que lideren equipos y quieran descubrir técnicas de dirección de equipos y actualizar los conocimientos adquiridos.
- Estudiantes que quieran conocer la materia como ayuda en su futuro laboral.

METODOLOGÍA

- El método utilizado por MECEMSA Consultores es eminentemente práctico por lo que las explicaciones teóricas del profesor serán acompañadas por ejercicios prácticos que ayuden al alumno a comprender mejor el temario.
- Al ser un número reducido de alumnos el profesor expondrá respuestas personalizadas a los alumnos con lo que se apuesta por un aprendizaje casi personalizado.
- Se realizarán pruebas prácticas dirigidas a la distinción de los diferentes estilos de liderazgo, de la constitución de equipos eficaces de trabajo, dinámicas de cooperación.

PROGRAMA

- Introducción a los Equipos de Trabajo
- Construcción de un equipo eficaz: Fomento del espíritu de equipo.
- Establecer pautas de funcionamiento en equipo y orientación al logro.
- Dinámicas de cooperación vs competencia.
- Estilos de liderazgo.
- Desarrollo de los miembros del equipo.
- Administración de discusiones y conflictos.

DURACIÓN

16 horas

CALENDARIO

Los días 10, 20, 22, y 24 de octubre de 2008
Lunes, miércoles y viernes

PROFESORADO

Margarita López Romero. Licenciada en Sociología y Master en Dirección de Recursos Humanos. Directora del área de consultoría de Recursos Humanos, Organización y Desarrollo de MECEMSA Consultores.

PRECIO

150 €

CURSO DE HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

En la relación con los demás, dentro del marco personal y profesional, continuamente nos enfrentamos a situaciones difíciles y conflictivas. La manera de resolver civilizadamente estas situaciones es a través del uso de la negociación. La adquisición de habilidades de negociación hace posible una mayor influencia sobre la otra parte y, por lo tanto, sobre los resultados finales del proceso negociador.

OBJETIVOS

- De todos los factores de la vida, la negociación y, junto con ella, las personas se han convertido en la pieza fundamental de cualquier actividad diaria tanto personal como empresarial.
- Con este curso pretendemos concienciar al alumno de la importancia de la negociación.
- Proporcionar los conocimientos, habilidades, actitudes y aptitudes necesarias para llegar a una negociación efectiva.
- Capacitar a los asistentes a realizar cualquier rol que se les asigne a la hora de negociar.
- Saber elegir entre las estrategias y las técnicas existentes las más adecuadas en cada momento y en cada negociación. No todas las negociaciones ni todas las personas son iguales.
- Conocer todos los aspectos que conlleva la negociación, porque "en la vida todo es negociación".

DESTINATARIOS

- Profesionales que deseen actualizar y profundizar sus conocimientos en la materia.
- Licenciados o diplomados que deseen prepararse para realizar futuras negociaciones en sus trabajos y en la vida cotidiana.
- Estudiantes que quieran conocer la importancia de la negociación y quieran obtener una base para el futuro.
- El curso está dirigido a directivos, técnicos y profesionales, que quieran ampliar sus habilidades de negociación.
- En general a todas aquellas personas que deseen ampliar sus conocimientos y habilidades en el marco de la negociación.

METODOLOGÍA

- Las clases serán impartidas en grupos reducidos lo que conlleva a una formación altamente personalizada. La cercanía profesor-alumno está presente en todo momento.
- Nos gusta que el alumno se sienta cómodo e identificado con lo que se está estudiando, por ello nos adaptamos a sus necesidades.
- Los métodos que utilizamos y que se usarán a lo largo del curso de Habilidades de Negociación son diversos, todos ellos haciendo al alumno participe en todo momento. El uso de una metodología activa-participativa de los alumnos ha sido la clave de nuestro éxito.
- Nuestra metodología se basa en teoría y práctica combinadas ambas desde que empieza el curso hasta que acaba.
- Para que las explicaciones queden claras se realizarán prácticas de negociación, casos prácticos del tema. La participación continua del alumno crea un ambiente adecuado para el aprendizaje de la materia
- La interacción y participación de los alumnos en la dinámica de la clase facilita el aprendizaje y la motivación. Nuestra experiencia es que el trabajo en equipo fomenta la participación y aumenta el aprendizaje.

PROGRAMA

- **Concepto de negociación**
 - A. Concepto
- **Reglas de negociación**
 - B. Tipos
- **Entorno de la negociación**
 - C. Otros tipos
 - D. Funciones
 - E. Método
- **Retos de la negociación**
 - A. Personas
 - B. Problemas
 - C. Propuestas
- **Ruptura de la negociación**
- **Perfeccionamiento de la negociación**
- **Éxito de la negociación**
- **Habilidades de comunicación**
 - A. Comunicación
 - B. Técnicas
 - C. Emociones
- **Estrategias en la negociación**
 - A. Ganar-ganar
 - B. Ganar-perder
- **Tácticas de la negociación**

DURACIÓN

16 horas

CALENDARIO

Del 4 al 13 de noviembre de 2008
Martes y jueves

PROFESORADO

Margarita López Romero. Licenciada en Sociología y Master en Dirección de Recursos Humanos. Directora del área de consultoría de Recursos Humanos, Organización y Desarrollo de MECEMSA Consultores.

Rosana Rodríguez Montero. Licenciada en Sociología y Master en Dirección de Recursos Humanos. Consultora en el área de Recursos Humanos, Organización y Desarrollo de MECEMSA Consultores.

PRECIO

150 €

CURSO DE MOTIVACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Las personas son el elemento clave a la hora de hablar de una empresa. Saber liderar, motivar y organizar un equipo humano es una tarea que requiere de una serie de habilidades y técnicas que se pueden desarrollar. Todas las personas nos movemos y estamos en continua actividad, entonces cabe preguntarnos ¿Por qué nos movemos, actuamos, nos interesamos por las cosas y nos inquietamos sin cesar?

OBJETIVOS

- Los objetivos fijados para este curso son:
- A través de este curso se pretende concienciar al alumno de la importancia que posee la motivación de equipos de trabajo como medio para optimizar su rendimiento.
- Dar a conocer los diferentes tipos de motivación existentes para que el gestor del equipo humano sepa diferenciarlas y aplicarlas en cada ocasión adecuadamente.
- Capacitar a los líderes de una amplia gama de técnicas motivadoras que le ayuden a conseguir las metas propuestas por el equipo.
- Obtener una aptitud de análisis del equipo para controlar posibles conflictos y saber preverlos para darles la respuesta oportuna.
- Analizar conjuntamente con los participantes las principales metodologías e instrumentos técnicos aplicables a la motivación de recursos humanos.

DESTINATARIOS

- Profesionales que deseen actualizar y profundizar sus conocimientos en la materia.
- Licenciados o diplomados que deseen prepararse para liderar equipos de trabajo.
- Estudiantes que quieran conocer la importancia de los recursos humanos y quieran obtener una base para el futuro.
- El curso también está dirigido a directivos, técnicos y profesionales, que quieran conocer, ampliar o recordar técnicas motivadoras que le ayuden a conseguir un equipo más competitivo.
- Finalmente a todas aquellas personas que deseen ampliar sus conocimientos, habilidades y técnicas en el marco de los recursos humanos.